

日本の資産運用を「超」高度化へ

株式と債券の相関が高まる中、これまでの伝統的な資産のみに資産配分するバランス型ファンドでは資産保全が難しい状況にあるとして、ピクテ投信投資顧問は日本の個人投資家向けに、世界の富裕層が既に取り入れている高度かつ先進的な運用をファンドシリーズとして提供する「Wealth Trust（ウェルス・トラスト）」を立ち上げた。そのファンドのひとつとして「ピクテ・ダイナミック・アロケーション・ファンド（愛称「アルテ」）を4月27日に設定、運用をスタートした。「アルテ」はイタリア語で芸術を意味する。同ファンドは市場環境に応じて投資対象を見極め、ダイナミックに資産配分を変更することで相対的に価格変動リスクを抑えながら、長期的に株式と同程度のリターンを目標とする。特にリスクの高まる局面では、株式を中心にダイナミックに配分を変更し、下落リスクを抑えることを目指す。「Wealth Trust」のコンセプトとそれを生み出すに至った背景、「アルテ」の特徴や仕組み、強み、魅力などを同社代表取締役社長の萩野琢英氏が語った。

高まる株式と債券の相関で 難しくなる資産保全への対応

■重要なのはガバナンスとブランド

現在の低金利や経済の成長力が落ちてきている環境下、一方では物価上昇圧力が高まってきている。その中で資産を運用するとなると、運用商品を選別する上でも大きく発想を変えなければいけない。例えて言うなら、「馬車の時代」から「車の時代」になったくらいの変化である。しかし、車の細かいスペックを知り尽くしてから購入する車を決める方はどれくらいいるだろうか。スペックだけでなく、乗り心地やデザインなど、総合的な視点で判断される方が多いのではないと思う。運用についても同じことが言えるだろう。オルタナティブ戦略への投資など先進的な運用手法を取り入れた資産運用は、日本の投資家にとっては難しいとされるが、世界の富裕層にとっては既にごく一般的なものになっている。例えばオルタナティブを組み入れる場合でも、しっかり流動性を確保できるポートフォリオを構築していく必要があるが、そういった話では理解しにくい方もいるかもしれない。しかし、再び車に例えると、例えば人気のドイツ車エンジンのスペックはかなり複雑だが、大半の方はそれをすべて理解して購入しているわけではなく、走ってみて乗り心地が良いことや、ブランドなどにも引き付けられて意思決定しているのではないだろうか。投資信託もこうした選択肢があって良いと考える。

運用商品を神格化して、その難しさを分かる者だけが説くのではなく、重要なのは、運用会社のガバナンス体制と信頼に値するブランドである。そして、それをしっかり支える誠実性や高い知識を持ち合わせた社員とマネジメントが「運用のプロ」としてひたむきに資産運用サービスを提供していく、こうした時代になるべきではないか。

■資産保全貢献に必須な4つの要素

長期的経営視点を柱とするスイス・ジュネーブのプライベートバンクを母体とする当社は、日本においても運用会社として個人投資家の資産保全に貢献したいと考えている。そのためには、①人生を通じたお付き合いを前提とした「長期にわたるコミットメント」、②投資信託のカバナンスとも言える「信頼」、③プロとして物事を正しく判断し、個人投資家の立場に立って業務を遂行できる「卓越した能力」、④預金・債券では資産保全できない時代において、本格的な資産運用サービスを提供する上での「パフォーマンス」。以上の4つの要素が必須と考える。こうした能力を備えた社員を一人でも多く育成することが、運用会社にとって今後5年10年単位で非常に重要になる。つまり、運用会社は、一般の投資家にとって、いかに信頼できる人生のパートナーとしてのポジションを構築できるかが問われている。



■ファンド・アドバイザー・コミッティー強化

また、運用会社のカバナンス強化は、個人投資家に商品を提供する上で、さらに重視される時代だ。当社は昨年、日本における最高品質の投資会社を目指して「ピクテ・バリュー宣言」を表明、6つのアクションプランを打ち出した。具体的には、1. 日本の投資家のための資産運用能力の強化、2. グループと連携しての卓越した商品提供、3. 適切な運用報酬の実現を目指す、4. 最高水準の情報と資料の提供、5. 資産運用教育サービスの強化、6. 長期投資に値する投資信託の運営、以上の6項目であり、それぞれ具体的に施策がスタートしている。

このうち「長期投資に値する投資信託の運営」に関して、当社では外部有識者3名を交えたファンド・アドバイザー・コミッティーを2016年11月に新設したがこれをさらに強化する方針だ。投資家からの信頼を得続けるためには、弊社が提供する商品やサービスに対する外部の方々の率直な意見に耳を傾け透明性を高めることが必須と考えるからである。当社はそのスタンダードになることを目指し、真摯（しんし）に取り組むたい。ファンド・アドバイザー・コミッティーは、四半期に1回のペースで開催している。外部の有識者メンバーについてはさらに増やしたい。個人投資家のためのより良いサービス提供を目指し、ファンド・アドバイザー・コミッティーのさらなる強化にも務め、時代に適した本格的な運用商品の提供を通じて、日本の資産運用の「超」高度化に取り組むたい。